CCI VAR

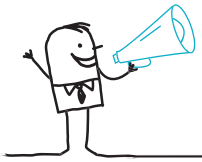
Dossier de Presse

3ème Forum VAR ECOBIZ

"EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE AVEC VAR ECOBIZ !"

3ème FORUM Var ecobiz

des Communautés et Réseaux d'Entreprises



5 Décembre 2013
Toulon - Palais Neptune

SOMMAIRE

PROGRAMME ..... *P. 03*

LA CONFÉRENCE ..... *P. 04*

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

1. LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN TEMPS DE CRISE ..... *P. 05*
2. LA COMMUNICATION ..... *P. 09*
3. LES PRATIQUES INNOVANTES ..... *P. 11*
4. LE DEVELOPPEMENT DE SON RESEAU ..... *P. 16*

LES PARTENAIRES DU 3ème FORUM VAR ECOBIZ ..... *P. 20*

LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU VAR (CCIV) AU CŒUR DE LA MISE EN RESEAU DES ENTREPRISES ..... *P. 22*

Var ecobiz
www.var-ecobiz.fr

PROGRAMME DU FORUM

9h30 - 10h30

Atelier Stratégie *(suite en A5)*

A1 **Augmenter ses ventes en temps de crise : mode d'emploi**
Intervenant : Michel Amossé, ZENWay Conseil

Atelier Tourisme

A2 **Agences de réservation en ligne, OTA : piège ou levier de croissance ?**
Intervenant : Olivier Petit, In Extenso, membre Deloitte Associé

Atelier International

A3 **Mener des affaires dans un environnement multiculturel : mise en situation**
Intervenants : Acteurs du Théâtre à la Carte

10h45 - 11h45

Atelier Développement commercial

A4 ***Booster sa force de vente***
Intervenant : Pierre Goberville, DCF

NOUVEAU **Lancement de la communauté DCF Var**

Atelier Jeunes entreprises *(suite du A1)*

A5 **Saisir avec succès les opportunités de croissance**
Intervenant : Patrick Hinaut, O² Ways

Atelier Croissance externe

A6 **Faire grandir son entreprise grâce à la croissance externe**
Intervenant : Joël Ringaut

10h45 - 12h15

Atelier Commerce - Communication *(1h30)*

A7 **Optimiser sa communication en choisissant les bons médias**
Intervenant : Nathalie Barrère, NB Communication

12H / 13H

Speed Business Meeting (SBM1) SPECIAL JEUNES ENTREPRISES
Animation : CCI du Var

COCKTAIL DÉJEUNATOIRE réservé aux participants du Speed Business Meeting Jeunes entreprises SBM1

14h00 - 15h00

Atelier Marketing digital et E-commerce

A8 **Se faire une place sur Internet**
Intervenant : Charlotte Gaillard, Mégara - Berceaumagique.com

Atelier Innovation

A9 **TPE & PME, mettez l'innovation au cœur de votre réussite**
Intervenant : Michel Amossé, ZENWay Conseil

Atelier RSE

A10 **L'alliance inter-entreprises : comment faire concrètement ? Témoignages de réussites**
Témoins : Jacques Oles, GIE et GEPS, Jean-Marie Hermitte, Robatel Industries, Frédéric de Rovere, Transmétal Industrie

15h15 - 16h15

Atelier Facebook pour les TPE-PME

A11 **10 nouveaux leviers pour activer son business sur Facebook**
Intervenant : Vincent Maignier, Tribaleo

Atelier Patrimoine immobilier

A12 **La valorisation durable de vos actifs immobiliers**
Intervenant : Bernard Pierre, Top20 Eco

Atelier Management

A13 **Réorganiser l'entreprise : une pratique rentable et... fédératrice**
Intervenant : Philippe Lame, Toptech

16h30 - 18h00

C1 ***Conférence de Philippe Bloch***
Passion du service et esprit d'entreprise, clés de la croissance !

18H30 / 19H30

Speed Business Meeting (SBM2)
Animation : Club Business 83

19H30

Cocktail de clôture

CCI VAR

LA CONFÉRENCE

C1 CONFÉRENCE EXCEPTIONNELLE DE PHILIPPE BLOCH :
Passion du service et esprit d'entreprise, clés de la croissance !

16h30 à 18h00

La conférence :

Relever le défi de la croissance est une nécessité pour toute entreprise ; encore faut-il savoir actionner les bons leviers.

Homme de médias et entrepreneur lui-même, Philippe Bloch est un observateur reconnu du monde des entreprises.

A force d'exemples et d'anecdotes, il délivre avec humour, énergie et clairvoyance, une vision de la relation client et de l'entrepreneuriat, où le mot SERVICE prend tout son sens, où la réussite est avant tout un état d'esprit. Faire grandir et prospérer son entreprise demande de se mettre dans la peau d'un patron de croissance. En d'autres termes savoir "Rêver grand" !

Dédicace de son dernier ouvrage "Opération Boomerang" à l'issue de la conférence.

Le conférencier :

Philippe Bloch : Homme de médias et observateur de l'entreprise

Diplômé de l'Essec, consultant spécialisé dans le service client et le management, Philippe Bloch a démarré sa vie professionnelle au Groupe Expansion. Pendant trois ans, il est l'éditeur du magazine l'Expansion et d'autres produits phares du groupe.

En 1986, il publie son premier livre, Service Compris, vendu à plus de 500.000 exemplaires et devenu un best-seller de la « littérature managériale » française. Un an plus tard, il crée une entreprise de communication, de conseil et de formation ayant pour but de mettre concrètement en application les idées de son livre, et qui multiplie les innovations : premières visites mystère, mesure de la qualité de service, affiches, livrets, brochures, vidéos, etc. En avril 1990, il lance « Service News® - le Mensuel de la Qualité de Service » et formera avec son produit de formation « Service Plus® - L'Etat d'Esprit Service » plus de 250.000 personnes, issues de quelques-unes des plus grandes entreprises françaises.

En 1994, il allie théorie et pratique et se lance dans sa plus belle aventure entrepreneuriale en créant le premier Colombus Café, librement inspiré des Starbucks Coffee, développés outre-Atlantique. L'enseigne, qu'il a quittée en 2004, compte aujourd'hui 50 points de vente en France et au Moyen-Orient et emploie plus de 400 personnes. Devenu un observateur reconnu du monde des entreprises, Philippe Bloch est chroniqueur pour le magazine l'Entreprise et anime chaque week-end sur BFM, l'Entreprise BFM, une émission entièrement consacrée à l'esprit d'entreprise.

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

1. LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN TEMPS DE CRISE

Le développement d'une entreprise passe par la conquête de nouvelles parts de marché. Face à une concurrence toujours plus rude et pour s'en sortir quand on est une TPE/PME, les chefs d'entreprise doivent donc se doter de véritables plans d'action. 3 ateliers menés par des experts dans leur domaine apportent des réponses pertinentes et des pistes concrètes pour booster ses opportunités d'affaires en temps de crise, aussi bien localement qu'à l'international.

A1 ATELIER STRATÉGIE : « AUGMENTER SES VENTES EN TEMPS DE CRISE : MODE D'EMPLOI »

9h30 à 10h30

L'atelier :

Gagner des parts de marchés et augmenter son chiffre d'affaires semblent être une gageure en ces temps de crise. Pourtant, en concentrant leurs efforts sur quelques points clés, certaines sociétés d'horizons et de tailles très différents réussissent à faire progresser leur entreprise.

- Regarder son affaire avec un œil neuf,
- Innover,
- Remettre en question et adapter son modèle économique,
- Segmenter son offre produits,
- Utiliser de nouveaux outils de prospection,

Autant d'éléments qui constituent aujourd'hui une démarche indispensable pour les entrepreneurs qui souhaitent renouer avec la croissance.

Cet atelier sera très concret et axé sur des présentations simples de techniques parfaitement rodées qui peuvent facilement et rapidement être mises en œuvre.

L'Intervenant : Michel Amossé

Michel Amossé (Zenway Conseils), consultant spécialisé en Marketing et Développement de réseaux commerciaux. 20 ans d'expertise dans la Direction d'Entreprises en France et à l'étranger.

Parcours professionnel

- *Directeur Commercial & Marketing de sociétés implantées en Europe, avec des filiales aux USA et Japon.*
- *Fondateur d'un réseau de Franchise (France, Belgique et Suisse)*
- *Directeur Général*
- *Créateur et gérant de la société ZENWAY Conseils,*
- *Conseil en Stratégie et Développement de Réseaux Commerciaux en France et à l'étranger (Amérique du Nord & Asie)*

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

1. LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN TEMPS DE CRISE

A2 ATELIER TOURISME : « AGENCES DE RÉSERVATION EN LIGNE, OTA : PIÈGE OU LEVIER DE CROISSANCE ? »

9h30 – 10h30

L'atelier :

Les nouvelles technologies occupent une place croissante dans le secteur hôtelier. Parmi elles les OTA, Online Travel Agency (vente en ligne de chambres et plus largement de voyages), se taillent une part importante dans la distribution de chambres d'hôtels. D'un levier de croissance à leur création, elles sont devenues incontournables et tendent, par leur capacité à investir la toile, à capter de plus en plus la clientèle des hôtels. Elles sont passées en quelques années d'un statut de partenaire « bonus » pour l'hôtelier, à une véritable menace de perte de son portefeuille de clientèle et surtout de destruction de valeur (baisse du résultat).

Des premiers clients qui utilisaient ces outils pour la réservation de courts séjours aux hommes d'affaires qui se sont également approprié ces outils, les OTA ont rencontré un succès fulgurant auprès des utilisateurs. Si tout canal de distribution a un coût pour un hôtelier, celui-ci se construit parfois au détriment de la marge réalisée par l'exploitant et surtout constitue un risque de perdre la main sur son portefeuille clients. Les grands groupes hôteliers internationaux doivent également faire face à cet enjeu mais les hôteliers indépendants ou affiliés à des chaines volontaires jouent parfois une partie de leur fonds de commerce.

Le rôle des OTA est au cœur de l'actualité de la filière du tourisme.
Où se situent les enjeux ? Comment travailler avec ces partenaires ? Où se situent les zones de risques et comment les limiter ? Autant de sujets qui seront évoqués.

L'Intervenant : Philippe Gauguier
In Extenso, membre du groupe Deloitte
Le savoir-faire de Deloitte s'articule autour des métiers de l'Expertise comptable, de l'Audit et du Conseil. Au sein du groupe Deloitte France, In Extenso est un acteur majeur de l'expertise comptable en France. Parmi ces 80 000 clients, In Extenso est l'interlocuteur privilégié de plus de 6 000 professionnels de l'hôtellerie et de la restauration. In Extenso Tourisme, Hôtellerie et Restauration offre une large gamme de services exclusivement dédiés aux secteurs du tourisme, de l'hôtellerie et de la restauration.

Situé à Paris, et bénéficiant largement de l'expérience des membres du réseau en France et dans le monde, le cabinet intervient de façon privilégiée pour les principaux opérateurs touristiques français et étrangers. Il est en relation permanente avec les principales chaînes hôtelières internationales, que ce soit pour des missions d'assistance ou pour ses statistiques mensuelles et annuelles.

Leur expertise ne se limite pas à l'hôtellerie de chaînes mais couvre l'ensemble des structures d'hébergements, allant des résidences de tourisme aux gîtes en passant par l'hôtellerie indépendante et les châteaux-hôtels. Elle couvre également l'ensemble des filières, incluant le tourisme d'affaires (séminaires, congrès, événements, etc.), le tourisme de santé/bien-être (spa, thalassothérapie, etc.) et les autres formes de loisirs (casino, golf, etc.)

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

1. LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN TEMPS DE CRISE

A3 ATELIER INTERNATIONAL : « MENER DES AFFAIRES DANS UN ENVIRONNEMENT MULTICULTUREL : MISE EN SITUATION »

9h30 – 10h30

L'atelier :
Les différences culturelles peuvent induire des jugements de valeurs, engendrer la démotivation des collaborateurs ou, en cas de négociation commerciale, faire perdre des contrats.
Cet atelier se présente sous la forme d'une saynète théâtrale de 10 minutes, suivie d'un débat et d'un débrief de la saynète avec le public. Le module permettra de traiter le sujet de l'entreprise à l'international sous l'axe comportemental, sous une forme conviviale et participative.

Les intervenants : acteurs du Théâtre à la Carte
Théâtre à la Carte est une société de production et de conseil, spécialisée dans le théâtre d'entreprise. Avec le Théâtre à la Carte, il est possible d'apprendre les techniques théâtrales, audiovisuelles et pédagogiques pour concevoir, réaliser et animer des évènements, des actions de communication, de cohésion et de formation comportementale. Pionnier et leader du théâtre d'entreprise depuis 1984, spécialiste des formations comportementales.
Le théâtre d'entreprise est un outil efficace pour décrire une situation, communiquer et former, avec humanité et convivialité, pour plus d'impact !
Grâce à l'effet-miroir et le réalisme des saynètes, le théâtre d'entreprise permet d'illustrer et de décrire une situation professionnelle et propose ainsi des clés de réflexion et d'action concrètes. Il permet de transmettre l'importance et le sérieux d'un message, tout en alliant humanité et convivialité, pour plus d'impact.

! PRENEZ RENDEZ-VOUS *avec les* ACTEURS DE L'INTERNATIONAL

9h00 – 17h00

Objectif :
Cet espace propose un fonctionnement novateur : un rendez-vous, une question, une réponse concrète et immédiate apportée par un expert.

Pour renforcer la capacité d'exportation des entreprises et accroître l'attractivité du territoire, la CCI du Var développe avec son réseau de partenaires une offre complète d'outils d'accompagnement à l'international. Pour les exportateurs ou futurs exportateurs, la maîtrise des techniques import/export est un facteur-clé de succès de la stratégie internationale. Capacité à exporter, stratégie de développement à l'international, consolidation des marchés à l'étranger, assurances, financements, aspects juridiques, méthodologie d'un démarrage d'une activité à l'export.

Les acteurs et partenaires incontournables du Commerce International (CIC Club International, Coface, Crédit Agricole Paca, Direccte Paca, Douanes, EEN, IMED, Pieur&Stuckey, Ubifrance) se fédèrent sur cet espace dédié pour répondre aux questions et aux attentes des participants.

BPI France, CCI du Var (formalités et développement international), CIC Club international, Coface, Crédit Agricole PACA, Direccte PACA, Direction Régionale des Douanes et Droits Indirects, Enterprise Europe Network, IMED, INPI, Prieur & Stuckey, Ubifrance
Inscriptions au 04 94 22 80 97 ou par e-mail : international@var.cci.fr

CCI VAR

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

1. LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN TEMPS DE CRISE

A4 ATELIER DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL : « BOOSTER SA FORCE DE VENTE »

10h45 – 11h45

L'atelier :
Face à mille raisons de baisser les bras, les commerciaux doivent trouver sans relâche l'énergie, la passion et le dynamisme qui permettront à l'entreprise de gagner de nouveaux clients, de nouveaux marchés. Il incombe aux responsables d'entreprises, aux chefs des ventes, aux directeurs commerciaux de les stimuler, de les encourager pour qu'ils performent.

Cet atelier propose à partir d'exemples concrets d'échanger sur les préoccupations du dirigeant en termes de management des commerciaux. Au-delà des efficaces recettes traditionnelles, les échanges permettront d'imaginer des pistes pour chaque entreprise.

L'intervenant : Pierre Goberville
Pierre GOBERVILLE est consultant en management commercial, Vice-président de l'association des Dirigeants Commerciaux de France (DCF) Toulon Var et Directeur de la commission Concours National de la Commercialisation. Les DCF sont un réseau de dirigeants/responsables commerciaux et chefs de PME/PMI. Riche de 2500 membres dans 80 associations au sein de 21 régions en France, ce réseau permet à ses membres de participer à des conférences, des visites d'entreprises, des ateliers de travail ou de réflexions traitant de la fonction commerciale, de ses enjeux et de son évolution.

"L'objectif majeur du réseau est d'être la marque de la performance économique en entreprise c'est pourquoi nous développons des contacts et des bonnes pratiques dans une ambiance chaleureuse."

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

2. LA COMMUNICATION

La communication est un outil stratégique qui doit véhiculer du sens et porter des valeurs. Les différents ateliers présentés au cours de ce Forum montreront quelques moyens incontournables pour qu'une entreprise puisse se démarquer et se différencier dans une logique de stratégie et de retour sur investissement.

A7 ATELIER COMMERCE - COMMUNICATION
« OPTIMISER SA COMMUNICATION EN CHOISISSANT LES BONS MÉDIAS »

10h45 – 12h15

L'atelier :
L'atelier présentera, à l'appui d'exemples concrets, toutes les étapes pour la mise en place d'un plan média efficace afin d'optimiser les investissements en communication.
Les prés requis d'une campagne média, la définition des objectifs et des contraintes budgétaires, la présentation des médias varois et de leurs supports (audience, performance), les techniques de planification des tâches et suivi du plan média… autant de sujets traités durant cet atelier pratique.

L'Intervenant : Nathalie Barrère
Nathalie Barrère est la gérante d'une agence de communication « Agence NB Communication » implantée à Toulon depuis 1990.

Après plusieurs postes occupés dans les agences de publicité entre Marseille et Toulon, Nathalie Barrère est devenue chef d'entreprise et a créé sa propre agence de communication.
Elle a également occupé le poste de présidente à la Jeune Chambre Economique de Toulon et à la Chambre syndicale varoise des Agences Conseil en Communication, de vice-présidente (entreprise d'insertion Envie Var), a quelques temps été élue membre associé à la CCI du Var ; et occupe aujourd'hui le poste de Secrétaire du Club de la Presse 83 et des Communicants.

Depuis plus de 20 ans, Nathalie Barrère apporte ses compétences en conseil, création graphique, édition et évènementiel, conçoit et propose des stratégies de communication personnalisées, adaptées et optimales afin d'assurer un impact maximal.

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

2. LA COMMUNICATION

A8 ATELIER MARKETING DIGITAL ET E-COMMERCE : « SE FAIRE UNE PLACE SUR INTERNET »

14h00-15h00

L'atelier :
Qu'on soit un indépendant, une entreprise de service ou un commerçant, impossible aujourd'hui de passer à côté de la "révolution numérique".

Des plus simples aux plus sophistiqués, découvrez tous les moyens à mettre en œuvre sur Internet et leur coût, pour assurer votre visibilité et booster vos ventes.

L'intervenant : Charlotte Gaillard
Diplômée en marketing de l'école SKEMA de Nice, Charlotte a travaillé pendant 7 ans dans de grands groupes internationaux tels qu'EADS et Gemalto. En 2003 elle fonde la société Mégara, dont le premier site Berceaumagique.com connaîtra un succès rapide.

L'entreprise basée à Toulon, compte 20 salariés et édite désormais 8 sites, dont des sites marchands, des sites éditoriaux et des guides shopping, tous ciblés vers les jeunes et futurs parents.

A11 ATELIER FACEBOOK POUR LES TPE-PME : « 10 NOUVEAUX LEVIERS POUR ACTIVER SON BUSINESS SUR FACEBOOK »

15h15 – 16h15

L'atelier :
Les mises à jour et nouvelles fonctionnalités de Facebook permettent de nouveaux usages professionnels. Comment gagner en notoriété, fidéliser ses clients, prospecter, générer du trafic sur son point de vente ou site internet ; découvrir les nouvelles clés pour exploiter toute la puissance de l'outil Facebook lorsque l'on est une TPE-PME.

L'intervenant : Vincent Maignier
Community manager depuis 2010. Gérant fondateur de l'agence Tribaleo, spécialiste de l'accompagnement des TPE-PME et des institutions locales sur Facebook.

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

3. LES PRATIQUES INNOVANTES

Pour être performants, innovez !
Explorer de nouvelles pratiques peut permettre aux entreprises de développer leur chiffre d'affaires. 4 ateliers sources d'idées novatrices sont au programme du Forum, mué pour l'occasion en véritable laboratoire d'idées et d'expertises.

A5 ATELIER JEUNES ENTREPRISES : « SAISIR AVEC SUCCÈS LES OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE »

Suite de l'Atelier STRATEGIE (A1 - 9h30)

10h45 – 11h45

L'atelier :
Des pistes et leviers de croissance peuvent se présenter ; pour autant ces opportunités doivent être analysées avec attention avant d'être saisies car toutes ne seront pas forcément de vraies opportunités pour l'entreprise ; cette dernière doit y être préparée et en capacité de les transformer en succès… (conseils stratégiques nécessaires aux conditions de mise en œuvre, outils de pilotage…)

L'intervenant : Patrick Hinaut
Patrick Hinaut est le dirigeant d'O² Ways, conseil en stratégie d'entreprises. Il a 30 ans d'expérience dans le domaine de la stratégie opérationnelle, coaching, diagnostics, conseil et audit. C'est un expert auprès de la communauté Jeunes Entreprises Var Ecobiz.

A6 ATELIER CROISSANCE EXTERNE : « FAIRE GRANDIR SON ENTREPRISE GRÂCE À LA CROISSANCE EXTERNE »

10h45 - 11h45

L'atelier :
Faire prospérer son activité ou faire croître son entreprise, cela peut notamment se faire via le rachat de tout ou partie d'une entreprise complémentaire, concurrente, ou d'un autre secteur d'activité : on appelle cela la croissance externe. Les motivations peuvent être multiples et variées (augmentation des parts de marché, meilleure visibilité, conquête d'un nouveau segment…)
Cet atelier s'orientera sur les opportunités de financement pour une TPE-PME dans une stratégie de croissance externe.

L'intervenant : Joël Ringot
Consultant financier indépendant spécialisé dans le conseil aux entreprises, capitalisant sur une longue expérience de conseiller bancaire, Joël Ringot intervient à la fois dans le développement de l'entreprise, la mise en place de ses besoins de financement, la préparation de la transmission, et dans les périodes de difficultés de trésorerie.

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

3. LES PRATIQUES INNOVANTES

A9 ATELIER INNOVATION
« TPE & PME, METTEZ L'INNOVATION AU CŒUR DE VOTRE RÉUSSITE »

14h00 – 15h00

L'atelier :
Contrairement à ce que pensent beaucoup de chefs d'entreprises, l'innovation n'est pas réservée aux grands groupes industriels. De très nombreuses TPE / PME dans des secteurs pourtant traditionnels gagnent des parts de marchés en INNOVANT.

Le secret de leur réussite : rechercher en permanence de nouvelles pratiques commerciales, technologiques, organisationnelles, etc. Ces entreprises « en mouvement » voient leur chiffre d'affaires et marge croître, quand celles de leurs concurrents stagnent.
De nombreux exemples de structures petites et moyennes pour prendre conscience qu'INNOVER est à la portée de tous.

Cet atelier sera très concret et axé sur des présentations simples d'idées et exemples pouvant facilement et rapidement être appliqués en entreprise.

L'Intervenant : Michel Amossé
Michel Amossé (Zenway Conseils), consultant spécialisé en Marketing et Développement de réseaux commerciaux.
20 ans d'expertise dans la Direction d'Entreprises en France et à l'étranger.

Parcours professionnel
- *Directeur Commercial & Marketing de sociétés implantées en Europe, avec des filiales aux USA et Japon.*
- *Fondateur d'un réseau de Franchise (France, Belgique et Suisse)*
- *Directeur Général*
- *Créateur et gérant de la société ZENWAY Conseils,*
- *Conseil en Stratégie et Développement de Réseaux Commerciaux en France et à l'étranger (Amérique du Nord & Asie)*

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

3. LES PRATIQUES INNOVANTES

A10 ATELIER RSE : « L'ALLIANCE INTER-ENTREPRISES : COMMENT FAIRE CONCRÈTEMENT ? TÉMOIGNAGES DE RÉUSSITES »

Témoins : Jacques Oles, GIE et GEPS, Jean-Marie Hermitte, Robatel Industries et Frédéric de Rovere, Transmétal Industrie

14h00 – 15h00

L'atelier :

L'alliance inter-entreprises, une opportunité pour capter des marchés ou bénéficier de nouveaux services. Elle peut s'avérer être un substitut incroyable aux manques de ressources et de visibilité d'une seule entreprise.
Des dirigeants témoignent.

Les entreprises témoins :

Jacques Oles, le GIE

Les professionnels de l'assainissement qui curent les fosses septiques étaient confrontés à un déficit chronique de solutions de traitement.
Ils étaient contraints à des rejets « sauvages » durement sanctionnés et qui véhiculaient une mauvaise image de la profession. De plus, il y avait une distorsion de la concurrence entre les entreprises qui avaient accès aux stations et les autres.
Conscientes du danger dans lequel se trouve leur profession, les entreprises ont décidé de prendre les devants et se sont regroupées, avec le soutien de la CCI du Var, en un Groupement d'Intérêt Economique baptisé « Groupement Varois de l'Assainissement » (GVA). Ce montage permet de proposer, au sein d'une structure à but non lucratif, des solutions abouties et, à terme, uniformes sur l'ensemble du département. Pour la première fois dans le Var, des professionnels s'unissent et proposent aux communes d'élaborer ensemble des solutions juridiques, techniques et financières permettant la mise en œuvre d'une filière de traitement des déchets, fiables, transparentes et de qualité.

Jean-Marie Hermitte, Robatel Industries

Acteur dans le domaine nucléaire depuis 1953, Robatel Industries est une filiale de ROBATEL SA. Elle compte 110 salariés et génère un chiffre d'affaires supérieur à 16 M€. Spécialiste français de la protection radiologique nucléaire, Robatel Industries s'est implantée dans le Var début 2011 à Vinon-sur-Verdon. Depuis 180 ans, l'entreprise familiale née près de Lyon n'a cessé de s'adapter à de nouveaux marchés. Elle est aujourd'hui un expert reconnu dans son domaine. Elle noue régulièrement des alliances avec des entreprises complémentaires ou concurrentes, afin de répondre à des marchés du CEA de Cadarache.

Frédéric de Rovere, Transmétal Industries

Transmétal Industries est un chantier de construction et de réparation navale positionné sur le marché des navires de servitude jusqu'à 35 m.
Dans le cadre d'un appel d'offres de conception et réalisation lancé par TPM pour le remplacement de la Station maritime du réseau Mistral 1er Réseau de bateaux bus de France, Transmétal Industries a su nouer des alliances pour se positionner sur ce marché global de 3,2 millions d'euros.

CCI VAR

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

3. LES PRATIQUES INNOVANTES

A12 ATELIER PATRIMOINE IMMOBILIER : « LA VALORISATION DURABLE DE VOS ACTIFS IMMOBILIERS »

15h15 – 16h15

L'atelier :
Nous sommes en période de transition, la performance énergétique des constructions BEPOS « bâtiment à énergie positive » va influer sur la valorisation de tous les actifs immobiliers.

Les nouvelles directives et lois vont modifier durablement la conception et donc la valeur de l'immobilier. Il faut désormais un immobilier peu énergivore voire dès 2020 à énergie positive et adapté à son usage, l'esthétique restant l'apanage des talents de l'architecte et du designer d'intérieur.

- Tout bâtiment devra réduire ses besoins énergétiques et produire l'énergie qu'il consomme.
- Tout actif immobilier qui ne correspondra pas à ces exigences perdra de sa valeur.
- L'enjeu de la valorisation verte d'un patrimoine immobilier est de plus de 20% de sa valeur actuelle.

L'environnement juridique, fiscal, social, technique se complexifie, ce qui nécessite une approche globale pluridisciplinaire, pour apporter les meilleures solutions au maintien de la valeur des actifs immobiliers privés et professionnels qui constituent souvent plus de 50% du patrimoine du Chef d'Entreprise.

En conjuguant les résultats de l'entreprise et des SCI avec tous les effets de levier disponibles, aides, subventions, certificats d'économies d'énergie CEE, fiscalité ainsi que les revenus solaires bonifiés…
L'ingénierie de la performance écologique et économique d'un bien immobilier peut être optimisée.

Cet atelier apportera des réponses sur les enjeux, les solutions et les acteurs qui accompagneront la transition énergétique des entreprises :

- Comment valoriser le patrimoine immobilier privé et professionnel ?
- Comment éviter la « Décôte Verte » des actifs énergivores ?

L'intervenant : Bernard Pierre :
Bernard PIERRE est gérant de la société TOP 20 ÊTRE PRO et auteur de l'ouvrage « L'approche globale du patrimoine des dirigeants d'entreprise » qui guide le lecteur vers une gestion professionnalisée de son patrimoine.

Porte-parole du service d'expertise & d'assistance TOP 20 ECO il fera partager ses conseils en matière de stratégie de revalorisation durable du patrimoine immobilier.

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

3. LES PRATIQUES INNOVANTES

A13 ATELIER MANAGEMENT : « RÉORGANISER L'ENTREPRISE : UNE PRATIQUE RENTABLE ET... FÉDÉRATRICE »

15h15 – 16h15

L'atelier :
La réorganisation de l'entreprise suivant les principes innovants du Lean Manufacturing vise à l'amélioration continue dans tous les domaines de l'entreprise, en identifiant et éliminant les gaspillages jalonnant la chaîne de la valeur ajoutée.

Au-delà de la réorganisation de l'entreprise sous-tendue par la mise en œuvre d'une méthode de Lean Management, une telle démarche n'est vraiment profitable et durable que si :

- Les équipes sont mobilisées-fédérées en amont du lancement du projet, qu'elles en identifient bien les contours, leur valeur ajoutée et l'importance de l'implication de tous pour la pérennité et/ou le développement de l'entreprise, qu'elles s'approprient une démarche dont elles sont les acteurs principaux et indispensables,

- Elles ont la garantie que les impacts RH seront totalement pris en compte (temps et méthodes de travail, contenus des postes, développement des compétences...).

Cela aura probablement aussi un impact en termes de culture d'entreprise.
Comment les équipes de l'entreprise peuvent elles s'approprier et porter le projet ?

L'intervenant :
Philippe LAME - Directeur de Région Est, TOPTECH, expert de l'action régionale LEAN PACA.

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

4. LE DEVELOPPEMENT DE SON RESEAU

Le dirigeant d'une entreprise est souvent un homme seul. En intégrant un réseau économique, il rompt cet isolement et peut plus facilement mettre en avant ses savoir-faire. Mais, aller à la rencontre de « l'autre » qui plus est, un futur client ou partenaire, ne s'improvise pas. Le chef d'entreprise trouvera notamment au Forum des techniques de présentation, qu'il pourra immédiatement mettre en pratique à l'occasion de l'un des deux speed meetings proposés dans la journée ou tout simplement entre deux ateliers. En tout, 5 temps forts lui permettront de faire son buzz lors du forum, toute la journée de 9h à 21h.

LES 5 TEMPS FORTS :

1 ÉCHANGEZ *au* CAFÉ DES COMMUNAUTÉS

Tout au long de la journée, le café des communautés est un espace convivial pour se RENCONTRER et ÉCHANGER entre professionnels.
En partenariat avec Malongo® et Péchés Gourmands®

2 RETROUVEZ *les* RÉSEAUX ET CLUBS PROFESSIONNELS VAROIS

Dans l'esprit d'encourager les dirigeants varois à intégrer des réseaux économiques, la CCI du Var a reconduit cette année l'espace « Réseaux et clubs », vitrine des clubs de dirigeants varois incontournables.
Les responsables des différents réseaux et clubs présents (Club Business 83, Centre des Jeunes Dirigeants (CJD), Dirigeants Commerciaux de France (DCF), Femmes Chefs d'Entreprises (FCE), Jeune Chambre Économique (JCE)) se tiendront à disposition des participants.

Le Centre des Jeunes Dirigeants (CJD) "Pour une économie au service de la vie"
Créé en 1938 en France et dans les années 60 dans le Var, le CJD rassemble dans notre département plus de 40 jeunes dirigeants actifs, dans un réseau de 4000 en France. Nos entreprises Varoises occupent 1300 collaborateurs dans différents secteurs d'activité. Ouvert aux cadres dirigeants et chefs d'entreprise, le CJD Toulon Var se réunit chaque mois autour de 4 commissions de travail et d'une plénière thématique pour progresser dans son métier de Dirigeant. Pour aller plus loin, chaque année, deux forum de formation régionaux sont organisés. La section favorise les passerelles avec d'autres réseaux ou institutions comme le Rotary ou Kedge (Euromed Management). La particularité du CJD réside également dans sa capacité a fédérer dans une atmosphère très conviviale.

***Jean-Daniel TRESSOL** - Diplômé d'un Executive MBA HEC, Jean-Daniel TRESSOL, 39 ans, est P-DG du supermarché Carrefour Market de Bandol qui emploie 70 salariés. Fortement impliqué dans la vie économique locale, il est également trésorier de la CCI Var et administrateur de KEDGE Business School. Jean-Daniel est membre du CJD depuis 4 ans et nouvellement Président.*

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

4. LE DEVELOPPEMENT DE SON RESEAU

Le Club Business 83.
Il regroupe les entrepreneurs qui souhaitent développer leur réseau sur le Var. Émanation du réseau Viadeo, le Club Business 83 est passé du virtuel au réel au mois de décembre 2009. Il a pour objectif l'échange d'information sur les bonnes pratiques utiles au développement de l'activité des entreprises du département, l'échange de services, la mise en relation socioprofessionnelle, la connexion entre réseaux intra et extra professionnels,...
Le Club Business 83 a fait le choix d'ouvrir sa communauté sur Var Ecobiz en 2011.

Président et co-fondateur du Club Business 83, Franck NOUZIÈS dirige la société Croissance Mix et intervient comme Consultant Formateur. Les formations professionnelles qu'il dispense entrent dans le cadre du DIF ou plan de formation continue.

Les Dirigeants Commerciaux de France (DCF).
Les Dirigeants Commerciaux de France, ou DCF, sont un réseau de dirigeants/responsables commerciaux et chefs de PME/PMI. Riche de 2500 membres dans 80 associations au sein de 21 régions en France, notre réseau permet à ses membres de participer à des conférences, des visites d'entreprises, des ateliers de travail ou de réflexions traitant de la fonction commerciale, de ses enjeux et de son évolution. Notre objectif majeur est d'être la marque de la performance économique en entreprise, c'est pourquoi au sein du réseau se développe des contacts et des bonnes pratiques dans une ambiance chaleureuse.

Pierre GOBERVILLE est consultant en management commercial, Vice-président de l'association Toulon Var et Directeur de la commission Concours National de la Commercialisation.

NOUVEAUTÉ 2013 :
Lancement de la communauté hébergée Dirigeants Commerciaux de France (DCF) Var Ecobiz. Au même titre que URISCA ou Club Business 83, le réseau des DCF va être hébergé sur Ecobiz ! Officialisation du lancement de la communauté lors du Forum, à l'issue de la conférence de Pierre Goberville, Vice-Président DCF, atelier A4 (10h45).

La Jeune Chambre Economique (JCE)
Association 1901, elle imagine et réalise des projets pour apporter des solutions innovantes aux enjeux de la Cité (économie, social, communautaire...) et proposer des changements positifs. Elle offre aux jeunes citoyens actifs de 18 à 40 ans l'opportunité de se former à la prise de responsabilité par l'action.
"Notre objectif est d'identifier les problématiques de notre territoire et d'y répondre par des actions concrètes et pertinentes. Pour cela, la Jeune Chambre Economique offre une multitude d'opportunités à ses membres : suivre des formations, rejoindre un réseau, participer à des rencontres régionales, nationales et internationales,... pour toujours développer notre capacité à entreprendre, ensemble".

Charlotte GABRIEL est la présidente 2013 de la JCE Toulon et sa région.

CCI VAR

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

4. LE DEVELOPPEMENT DE SON RESEAU

Le réseau des **Femmes Chefs d'Entreprises (FCE).**
C'est une association interprofessionnelle, née il y a 60 ans, apolitique et non gouvernementale (mais seule association reconnue par le MEDEF) qui a pour objectif la prise de responsabilité des femmes chefs d'entreprises, dans la vie économique et dans les instances décisionnelles, le renforcement des échanges et des partenariats, et l'information.

Le réseau FCE existe dans 60 pays, s'appuie sur 42 délégations en France dont celle de Toulon.

Directrice de Vanikoro, structure dédiée au bien-être de la famille, Magali TURBATTE est présidente des FCE de Toulon.

3 NOUVEAUTÉ 2013 ! PRÉPAREZ-VOUS *au* SPEED BUSINESS MEETING

La technique de la Présentation « Flash », ou comment capter l'intérêt de votre interlocuteur en quelques minutes. 6 animations de 10 minutes, par petits groupes. Inscription sur place.
Intervenant : Franck Nouzies (Croissance Mix)

Lors de salons ou de diverses rencontres professionnelles, les chefs d'entreprise sont amenés à rencontrer des personnes qu'ils ne connaissent pas et qui ne les connaissent pas, qui sont autant de clients, partenaires ou fournisseurs potentiels. Il est donc primordial pour un entrepreneur de savoir se présenter en quelques mots… c'est ce qui s'appelle la Présentation "Flash" ! C'est une description rapide de son activité qui va permettre à l'interlocuteur de comprendre ce que fait le chef d'entreprise et de voir rapidement s'il y a un intérêt mutuel à poursuivre la relation. Pour être efficace, cette présentation doit être courte, explicite, mémorable et différenciante. Il s'agit d'être capable de se présenter en 30 secondes. C'est ce que les américains appellent "l'Elevator pitch", autrement dit une présentation qui doit se faire entre deux étages, dans un ascenseur. Cet exercice de communication orale consiste à se présenter et à se mettre en valeur en un temps record. Comme, par exemple, face à un prospect à fort potentiel. Lors de cette occasion unique à saisir, le métier, le positionnement, les spécificités, les références doivent être évoqués entre le moment où les portes de l'ascenseur se ferment et le moment où il atteint le dernier étage (environ 30 à 45 secondes après)…

EXPLORER DE NOUVELLES PISTES DE CROISSANCE

4. LE DEVELOPPEMENT DE SON RESEAU

4 SPEED BUSINESS MEETING : COMMENT DÉVELOPPER SON RÉSEAU *au* FORUM VAR ECOBIZ ?

Les Speed Business Meetings sont des modèles inédits de réunions conviviales pour rencontrer un maximum de professionnels varois en un minimum de temps, trouver de futurs clients, fournisseurs, et/ou partenaires. Le principe : par petit groupe, chaque participant dispose d'une minute pour se présenter. Au son de la cloche, c'est à son voisin de droite de prendre la parole et ainsi de suite… Lorsque tous les membres du groupe ont pris la parole, ils échangent entre eux leur carte de visite et changent de groupe. Des conseils pour bien préparer son speed business meeting, et des techniques pour aider le dirigeant à transformer un premier échange en opportunité de développer son réseau sont fournies aux participants en amont de la manifestation.

SBM 1 : SPEED BUSINESS MEETING SPECIAL JEUNES ENTREPRISES
Animation : CCI du Var

12h00 – 13h00

SBM 2 : SPEED BUSINESS MEETING
Animation : Club Business 83

18h30 – 19h30

5 COCKTAIL RELATIONNEL DE CLÔTURE

19h30 - 21h00

LES PARTENAIRES DU 3ÈME FORUM VAR ECOBIZ

POUR LE « CAFÉ DES COMMUNAUTÉS » :

Malongo :
La maison Malongo compagnie méditerranéenne des cafés est une PME de torréfaction.
Implantée en 1934, son dynamisme et son rayonnement en font une entreprise phare de la Côte d'Azur son siège étant basé à Carros 06.

Attachée au processus de torréfaction à l'ancienne, Malongo a fait des cafés haut de gamme sa spécialité.
C'est une entreprise pionnière pour le commerce équitable et le développement durable.
Notre nouvel emballage individuel sous vide de la dose Malongo en papier issu de forêts gérées durablement nous a permis d'obtenir le trophée LSA 2012 et l'oscar de l'emballage.
Les cafés Malongo s'implantent au niveau national et maintenant également à l'étranger.

L'entreprise développe aussi une activité sur les thés bio et des produits annexes à la distribution du café.
La fiabilité et la vitalité de l'entreprise lui valent une croissance en progression constante.
Site web : www.malongo.com

Péchés Gourmands
« Destination entreprise » est un label qualité permettant au public de visiter des entreprises ayant choisi d'ouvrir leurs portes pour faire découvrir leur savoir-faire.

Quand il prend la décision d'internaliser sa production et de construire un nouveau site dédié, Cyrille Valota, dirigeant de la société Péchés Gourmands, intègre dans son projet, le principe de la visite d'entreprise. Ainsi, le nouveau bâtiment de 600 m² opérationnel depuis un an au parc de la Millonne à Six-Fours a été conçu pour accueillir des visites de groupes.

L'orientation du bâtiment, le parking bus et voitures, l'aménagement extérieur, les larges baies ouvertes sur la zone de production, l'installation d'une sortie odorante, le show-room et l'espace dégustation, tout a été conçu pour transporter le visiteur dans un univers où la gourmandise n'est pas un défaut. Depuis le 30 avril dernier, particuliers et groupes scolaires peuvent donc découvrir la biscuiterie artisanale dont le premier magasin a été créé à Sanary en 1993. Cyrille Valota attend 6 000 personnes d'ici à la fin de l'année et va déployer une offre commerciale spécifique pour les croisiéristes.
Bien entendu l'entreprise propose de nombreux coffrets cadeaux à destination des chefs d'entreprise, ainsi que de la fabrication sur mesure pour des grands comptes.

Péchés Gourmands a reçu le label Destination Entreprise. Elle est la 3ème entreprise varoise à pouvoir afficher ce label qualitatif. Lancé en 2002 par l'Assemblée française des chambres de commerce et d'industrie, le label Destination Entreprise permet aux entreprises ouvrant leurs portes au public de professionnaliser la visite de leurs locaux. Pour le visiteur, il constitue une garantie quant à la qualité de la prestation.
Site web : www.peches-gourmands.fr

LES PARTENAIRES DU FORUM VAR ECOBIZ

POUR LE COMMUNITY MANAGEMENT DU FORUM :

Tribaleo :
Agence de communication numérique, spécialiste de l'accompagnement des TPE-PME et institutions locales sur Facebook. Créée en novembre 2012 par Vincent Maignier.
Premier évènement pour l'agence, l'animation d'une conférence au Palais Neptune pour le compte de la Chambre de Commerce du Var. Le 20 novembre lors du 2nd Forum Var Ecobiz, plus de 300 chefs d'entreprise ont assisté à la première intervention de Tribaleo (http://on.fb.me/1eA9ta2).

Tribaleo a le plaisir d'avoir accompagné depuis l'Union Patronale du Var, la Chambre des métiers et de l'Artisanat du Var, la Chambre de Commerce du Var, Le Lido de Toulon, le Côté Jardin au Mourillon, les concessions Citroën SOCA, Mercedes Benz Toulon et bien d'autres.

L'offre de Tribaleo :
- La création et l'optimisation de Page Facebook entreprise
- Une journée de formation "Page Facebook pour les TPE-PME" éligible au DIF
- La création et gestion de campagnes publicitaires Facebook ultra-ciblées
- La création de clips vidéo optimisés pour le partage sur les réseaux sociaux

Site web : www. tribaleo.fr

LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU VAR (CCIV) AU CŒUR DE LA MISE EN RESEAU DES ENTREPRISES

Tisser les liens parmi les quelques 47 000 entreprises qui composent le tissu économique local fait de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Var le 1er réseau des entreprises du département. La CCI a conscience que c'est en se fédérant et en construisant un projet commun que les entreprises sont plus fortes.

Mettre en commun les ressources, acquérir de nouvelles compétences, accéder à de nouveaux marchés(...) sont des vecteurs importants de compétitivité.

De même, **le développement des synergies entre les acteurs locaux renforce le tissu économique et permet de dynamiser l'attractivité territoriale, avec pour effet, l'implantation de nouvelles entreprises et la création d'emplois.**

C'est pourquoi **la Chambre de Commerce et d'Industrie du Var, nommée tête de file du pilotage de l'animation des réseaux d'entreprises à l'échelle de l'ensemble des CCI de PACA, met régulièrement en place de nouvelles actions de mise en réseau d'entreprises,** dont voici quelques exemples :

- **Accompagnement de zones d'activités à la création d'associations de zone.**

- **Les After Work Var Ecobiz**

Cette nouveauté 2013 permet aux adhérents Ecobiz de se rencontrer lors de moments dédiés chez l'un d'entre eux et d'échanger autour de pratiques professionnelles, sous forme de témoignages, en partant du postulat selon lequel "qui de mieux qu'un dirigeant pour parler de son expérience à d'autres dirigeants".

- **Les Yachting Business meeting**

Ces rencontres B to B, organisées sur le principe des speed business meetings, ont pour objectif de mettre en relation les professionnels du nautisme afin de leur permettre d'élargir leur réseau et de créer des opportunités d'affaires.

- **La rencontre annuelle des Associations de Commerçants du Var**

L'édition 2013 a permis aux professionnels d'échanger sur l'opportunité de se regrouper au sein d'un réseau et ainsi préparer un programme d'actions annuel. Les objectifs : mieux anticiper, s'adapter plus rapidement aux évolutions du marché et aux attentes des consommateurs.

- **Le club Qualivar Tourisme**

Animé par la CCIV en partenariat avec le Conseil Général du Var et l'ADT Var Tourisme, ce club a pour ambition de fédérer les professionnels du tourisme autour d'une démarche commune et d'un objectif majeur : la qualité.

Var ecobiz

www.var-ecobiz.fr

Suivez toute l'actualité du Forum
sur les réseaux sociaux

fb.com/ecobiz.var

@VarEcobiz

un service

CCI VAR

avec le soutien financier

Var Conseil Général